

BIG FIVE PERSONALITY TRAITS, DEMOGRAPHY AND OVERCONFIDENCE

Latifah Putranti

Fakultas Bisnis, Universitas PGRI Yogyakarta, Indonesia

Email: Latifah@upy.ac.id

Abstract

This study aims to determine the factors that influence overconfidence in student investors in Yogyakarta. This study explores the relationship between demographic factors (sex, age, education) and big five personality traits (agreeableness, conscientiousness, extraversion, neuroticism, openness) with overconfidence. Primary data collected from student investors through questionnaires. The statistical method used is chi-square to determine the relationship between demographic factors and overconfidence. Regression method to determine the relationship between personality types with overconfidence. Analysis using SPSS for Windows 20 on 100 sample sizes. The results of the regression analysis showed that there was an influence between conscientiousness, extroversion and openness personality type variables on overconfidence. Agreeableness and neuroticism have no effect on overconfidence. The study also found an influence between demographic factors (sex, age, education) and overconfidence.

Key Words: *Behavioral Finance, Overconfidence, Big Five Personality Traits, Demographics Variables.*

PENDAHULUAN

Minat mahasiswa di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) untuk menginvestasikan uangnya di pasar modal cukup tinggi. Berdasarkan data PT Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) hingga tanggal 31 Oktober 2013 tercatat ada sebanyak 4.751 investor yang berdomisili di DIY dan 20 persennya dari kalangan mahasiswa (Muhammad, 2013). Secara rasional, investor akan memilih saham-saham yang menguntungkan dengan mempertimbangkan tingkat *return* dan resiko dari saham tersebut. Fluktuasi harga dan peristiwa tertentu membuat beberapa investor melakukan transaksi yang berbeda dengan investor lainnya dan mendapatkan keuntungan yang dinamakan *abnormal return*. *Behavioral finance* merupakan cara untuk menjelaskan keberadaan *abnormal return*. Barberis dan Thaler (2003) berpendapat bahwa dalam *behavioral finance*, perilaku investor yang irasional dikarenakan keterbatasan dalam memproses informasi.

Studi tentang investor tidak rasional di pasar modal, bermula dari penelitian DeBondt dan Thaler (1985) menemukan bahwa di dalam kondisi tertentu, perilaku investor yang tidak rasional benar-benar ada. Mereka menunjukkan bahwa orang cenderung memberikan bobot yang berlebihan pada informasi laba terakhir dan mengabaikan informasi laba sebelumnya sehingga menciptakan kondisi pasar yang *under* dan *overreacted*. Pompian (2006) berpendapat bahwa ketika orang dihadapkan dengan ketidakpastian, mereka cenderung mengambil keputusan yang

overconfidence sehingga menimbulkan kesalahan yang lebih banyak dibandingkan ketika mereka berperilaku rasional. Terjadinya bias *overconfidence* yang menyebabkan beberapa kesalahan fatal, membuat banyak peneliti mencari tahu faktor-faktor yang mempengaruhinya. Kufepaksi (2010) faktor *gender* mempengaruhi dimana investor pria cenderung *overconfidence* di bandingkan dengan investor wanita. Penelitian yang dilakukan Bashir *et al* (2013) pada mahasiswa sebagai investor di Pakistan, menemukan bahwa faktor demografi yaitu usia dan pendidikan berhubungan signifikan terhadap bias *overconfidence*.

Secara khusus, kebanyakan studi di bidang keuangan perilaku hanya bergantung pada faktor-faktor eksternal yang mendasari investor dalam pengambilan keputusan (Graham *et al*, 2009). Tidak banyak yang mengamati perbedaan di tingkat individu seperti sifat-sifat psikologis yang dapat membantu untuk lebih menjelaskan mekanisme yang mendasari berbagai bias perilaku (Ferguson *et al*, 2011). Dengan demikian, menurut penelitian Lin (2011) tipe kepribadian *big five* memainkan peranan penting dalam menentukan bias perilaku *overconfidence* yang terjadi pada investor. Lima sifat kepribadian tersebut adalah sifat *extraversion*, *agreeableness*, *conscientiousness*, *neuroticism* dan *openness*. Bashir *et al* (2013) melakukan penelitian untuk menganalisis hubungan antara ciri-ciri kepribadian dengan bias *overconfidence* yang terjadi pada mahasiswa dan pegawai dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa semua ciri-ciri kepribadian *The Big Five Personality* yaitu (*agreeableness*, *constientiousness*, *extraversion*, *neuroticism* dan *openness to experience*) berkorelasi (mempunyai hubungan) dengan *overconfidence*.

KAJIAN PUSTAKA

Overconfidence

Overconfidence merupakan karakteristik yang paling umum ditemui dalam diri manusia yang menyebabkan orang *overestimate* terhadap pengetahuan yang dimiliki, dan *underestimate* terhadap risiko serta melebih-lebihkan kemampuan mereka dalam hal melakukan kontrol atas apa yang terjadi. *Overconfidence* akan mempengaruhi investor dalam mengambil risiko tinggi untuk memperoleh keuntungan, sementara investor yang rasional berusaha untuk memaksimalkan keuntungan dengan cara memperkecil jumlah dari risiko yang diambil (Nofsinger, 2005).

Tipe Kepribadian *Big Five Theory*

MC Crae & Costa (1997) kepribadian *Big Five* terdiri dari lima dimensi yaitu :

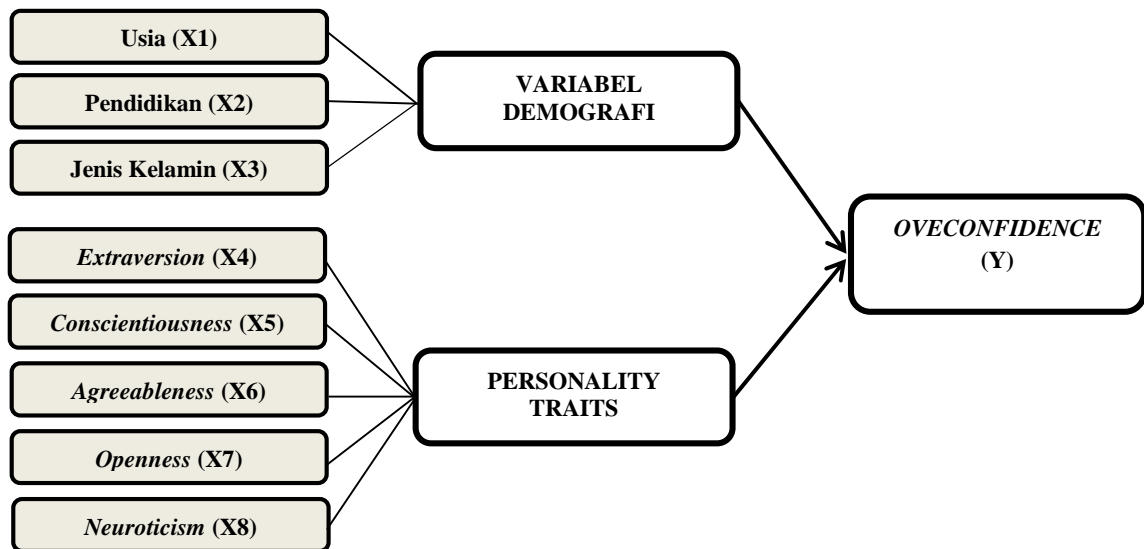
Tabel 1

Tipe Kepribadian *Big Five*

Sifat	Karakteristik dengan skor tinggi
<i>Agreeableness</i> (A)	Berhati lembut, baik, suka menolong, dapat dipercaya, mudah memaafkan, mudah untuk dimanfaatkan, terus terang.
<i>Conscientiousness</i> (C)	Teratur, dapat dipercaya, pekerja keras, disiplin, tepat waktu, teliti, rapi, ambisius, tekun.

Extraversion (E)	Mudah bergaul, aktif, <i>talkative</i> , <i>person-oriented</i> , optimis, menyenangkan, kasih sayang, bersahabat.
Neuroticism (N)	Kuatir, cemas, emosional, merasa tidak nyaman, kurang penyesuaian, kesedihan yang tak beralasan
Openness (O)	Rasa ingin tahu tinggi, ketertarikan luas, kreatif, original, imajinatif, tidak ketinggalan jaman.

KERANGKA BERFIKIR



PENGEMBANGAN HIPOTESIS

1. Hubungan jenis kelamin dengan *overconfidence*

Felton *et al* (2003) pria memiliki keberanian yang lebih tinggi mengambil risiko investasi dibandingkan dengan wanita karena pria lebih optimistik ketika menghadapi peristiwa-peristiwa dimasa yang akan datang. Geffert dan Christensen (1998) siswa perempuan sering meremehkan diri mereka sendiri, sementara siswa laki-laki cenderung melebih-lebihkan kemampuan mereka sendiri. Penelitian Mishra (2015), Bashir *et al* (2013), Rekik & Boujelbene (2013), Tekce (2011), Lin (2011), Kufepaksi (2010) dan Graham *et al* (2009) menunjukkan bahwa *overconfidence* laki-laki lebih tinggi dari pada wanita

H1 : Jenis kelamin berpengaruh positif terhadap *overconfidence*.

2. Hubungan usia dengan *overconfidence*

Menkhoff *et al* (2006) tingkat *overconfidence* meningkat seiring dengan pengalaman investor yang bertambah usia. Korniotis & Kumar (2011) investor lebih tua lebih *overconfidence* dibandingkan dengan investor muda karena mempunyai pengalaman yang kurang. Hasil penelitian Onsomu (2015), Bashir *et al* (2013), Rekik & Boujelbene (2013), Tekce (2011) dan Lin (2011) menunjukkan bahwa variabel demografi yaitu usia berpengaruh positif terhadap *overconfidence*.

H2 : Usia berpengaruh positif terhadap *overconfidence*.

3. Hubungan pendidikan dengan *overconfidence*

Tingkat pendidikan yang lebih tinggi menyiratkan bahwa orang memiliki pemahaman yang lebih baik dari masalah keuangan pribadi mereka, sehingga mereka akan lebih mampu untuk membuat keputusan keuangan dan memiliki kemampuan lebih untuk merencanakan masa depan mereka. Sembel & Irwan (2011) menyatakan bahwa mahasiswa dengan kualifikasi pendidikan yang tinggi menunjukkan tingkat *overconfidence* yang tinggi. Hasil penelitian Bhandari & Dhaves (2006), Graham (2009), Jamshidinavid *et al* (2012), Bashir *et al* (2013), Mishra & Mary (2015) dan Thomas dan Shinil (2015) menunjukkan bahwa variabel demografi berpengaruh positif terhadap *overconfidence* pada investor.

H3 : Pendidikan berpengaruh positif terhadap *overconfidence*.

4. Hubungan *agreeableness* dengan *overconfidence*

Robbins *et al* (2008) Orang yang sangat menyenangkan, hangat, kooperatif dan dapat dipercaya mempunyai tingkat kepercayaan diri. Zaidi & Tauni (2012) individu yang ramah, baik, murah hati, membantu, yang suka berkompromi dan bekerja sama dengan orang lain memiliki tingkat *overconfidence* terhadap keputusan keuangannya.

Hipotesis 4 : *Agreeableness* berpengaruh positif terhadap *overconfidence*.

5. Hubungan *conscientiousness* dengan *overconfidence*

Schaefer *et al* (2004) investor dengan sifat ini akan serius, target *seeker* dan unggul, percaya bahwa performa mereka sendiri yang lebih baik dari investor lain dalam investasi. Robbins *et al* (2008) *conscientiousness* merupakan individu yang gigih, terorganisir dan dapat diandalkan. Dapat dicirikan sebagai orang yang bisa diandalkan, berorientasi pada prestasi, dan tertib (Rothman & Contzer, 2003). Jamshidinavid (2012), Zaidi (2012) & Bashir (2013) pada penelitiannya menyimpulkan bahwa *conscientiousness* mempunyai tingkat *overconfidence* yang tinggi.

Hipotesis 5 : *Conscientiousness* berpengaruh positif terhadap *overconfidence*.

6. Hubungan *extraversion* dengan *overconfidence*

Robbins (2001) *extraversion* cenderung senang untuk bergaul dengan sesama disekitarnya, sehingga memiliki relasi yang cukup luas. Penelitian Peterson (2011) orang dengan kepribadian *extraversion* akan cenderung lebih suka untuk mengambil resiko. *Extraversion* berhubungan dengan *overconfidence* (Pallier *et al*, 2002), *extraversion* berhubungan dengan narsisme (Paulhus & Williams, 2002) dan narsisme berkorelasi dengan *overconfidence*. Hasil penelitian Amiri *et al* (2013), Bashir *et al*, Jamshidinavid (2012), Lin (2011), Schaefer *et al* (2004) tipe kepribadian investor extroversi (*extroversion*) menunjukkan tingkat *overconfidence* yang tinggi.

Hipotesis 6 : *Extroversion* berpengaruh positif terhadap *overconfidence*.

7. Hubungan *neuroticism* dengan *overconfidence*

Robbins *et al* (2008) *neuroticism* mengacu pada stabilitas emosi dan kemampuan seseorang untuk menahan stres. Mereka dengan skor negatif yang tinggi maka cenderung gugup, cemas, depresi, dan tidak aman. Neurotisme berhubungan negatif dengan *overconfidence* (Williams, 1992), dan depresi berkaitan dengan *underconfidence* (Stone *et al.*, 2001). Lin (2011) menurut penelitiannya tipe kepribadian neurotisme (*neuroticism*) pada investor di Taiwan terjadi korelasi negatif dengan bias *overconfidence*. Selain itu menurut penelitian yang dilakukan Zaidi (2012) tipe kepribadian *neuroticism* pada investor di Pakistan juga berhubungan negatif dengan *overconfidence*.

Hipotesis 7 : *Neuroticism* berpengaruh positif terhadap *overconfidence*.

8. Hubungan *Openness* dengan *overconfidence*

Robbins *et al* (2008) seseorang yang tertarik terhadap hal-hal baru. Schaefer *et al* (2004) tipe kepribadian *openness* mempunyai rasa ingin tahu, kasih sayang berubah-ubah dan keingintahuan intelektual, sehingga mereka sering membeli dan menjual saham karena *overconfidence*. Barber & Odean (1999) menemukan, investor dengan sifat *openness* merupakan individu yang tertarik untuk hal-hal baru dan pengalaman baru, berorientasi pada tindakan, dan ingin tahu tentang ide orang lain membeli dan menjual saham mereka karena kepercayaan diri yang tinggi. Lin (2011), (Jamshidinavid, 2012), Bashir *et al* (2013) & Amiri (2013) tipe kepribadian *openness* pada investor berpengaruh positif terhadap *overconfidence*.

Hipotesis 8 : *Openness* berpengaruh positif terhadap *overconfidence*.

POPULASI DAN SAMPEL PENELITIAN

Penelitian ini mengambil populasi yang merupakan investor yang merupakan mahasiswa di Yogyakarta. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini adalah *non probability sampling* dimana tidak semua individu pada populasi memiliki kesempatan menjadi anggota sampel, hanya individu-individu tertentu dalam populasi yang mendapatkan kesempatan menjadi anggota sampel (Sugiyama, 2012). Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa di kota Yogyakarta yang melakukan perdagangan saham terutama yang tergabung dalam Kelompok Studi Pasar Modal (KSPM). Dikarenakan jumlah populasi untuk penelitian ini sulit untuk diketahui jumlah pastinya, maka pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik *convenience sampling*. Dari populasi yang jumlahnya tidak pasti, maka untuk menentukan jumlah sampel dalam penelitian ini maka digunakan rumus (Lemeshow & David, 1997) dimana ukuran sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 100 orang mahasiswa yang pernah melakukan trading yang tergabung dalam KSPM maupun bukan.

METODE ANALISIS DATA

Analisis *Chi-Square* dan Analisis Regresi

Analisis bivariat untuk mengetahui hubungan antar variabel dependent *overconfidence* dengan variabel independent faktor demografi yang terdiri dari jenis kelamin, usia dan pendidikan. Analisa data yang digunakan adalah Korelasi Spearman atau Chi Square. Korelasi Spearman berfungsi untuk menentukan besarnya hubungan dua variabel yang berskala ordinal. Uji Chi Square berfungsi untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara variabel dan data harus berskala nominal. Pengujian menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dengan menggunakan program *SPSS 20 for windows*. Untuk menguji hubungan tipe kepribadian dengan *overconfidence* maka menggunakan fasilitas analisis regresi. Output yang dibutuhkan dari pengujian tersebut adalah tabel Coefficients dan tabel Anova.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Profil Responden

TABEL 2
PROFIL RESPONDEN

Variabel	Frekuensi	Presentase
Jenis Kelamin		
Laki-laki	45	45 %
Perempuan	55	55 %
Usia		
30	82	82 %
31-40	14	14 %
41-50	4	4 %
Pendidikan		
S1	54	54 %
S2	40	40 %
S3	6	6 %

2. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan sebelum kuisioner disebar kepada responden yang sesungguhnya dengan melakukan uji pilot yang disebar kepada 30 responden yang memenuhi prasyarat.

Tabel 3

Item Valid dan Gugur Tipe Kepribadian <i>Big Five</i>				
No	Aspek	Item		Jumlah
		Valid	Gugur	
1	<i>Agreeableness</i>	2, 7, 12, 17, 22, 27, 32, 37, 42	-	9
2	<i>Conscientiousness</i>	3, 8, 13, 18, 23, 28, 33, 38, 43	-	9
3	<i>Extraversion</i>	1, 6, 11, 16, 21, 26, 31, 36	-	8
4	<i>Neuroticism</i>	4, 9, 14, 19, 29, 34, 39	24	8
5	<i>Openness</i>	5, 10, 15, 20, 25, 30, 35, 40, 44	41	10
TOTAL		42	2	44
6	<i>Overconfidence</i>	1, 2, 3, 4, 5	-	5
TOTAL		5	0	5

Item pertanyaan tipe kepribadian *the big five* terdiri dari 44 item, peneliti membuang 2 item pertanyaan yang gugur dan memakai 42 item yang valid. Sedangkan pada skala *overconfidence*, tidak ada item yang dibuang sehingga memakai 5 item pertanyaan yang ada. Peneliti sengaja memakai item yang valid tanpa mengganti item yang gugur karena item-item yang valid tersebut dirasa sudah mewakili masing-masing indikator yang diukur.

3. Uji Reliabilitas

Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Alpha Cronbach* > 0,60 (Ghozali, 2007). Perhitungan reliabilitas menggunakan program SPSS 20 for windows. Hasil uji reliabilitas tipe kepribadian ditunjukkan dengan tabel berikut:

Tabel 4

Reliabilitas Skala Tipe Kepribadian <i>Big Five</i>			
No	Aspek	<i>Alpha Cronbach</i>	Kategori
1	<i>Agreeableness</i>	0.819	Reliabel
2	<i>Conscientiousness</i>	0.826	Reliabel
3	<i>Extraversion</i>	0.771	Reliabel
4	<i>Neuroticism</i>	0.731	Reliabel
5	<i>Openness</i>	0.808	Reliabel
6	<i>Overconfidence</i>	0.664	Reliabel

Dari tabel 4 diatas, maka dapat diketahui bahwa semua aspek tipe kepribadian (*agreeableness*, *conscientiousness*, *extraversion*, *neuroticism*, *openness*) dan *overconfidence* dinyatakan reliabel.

4. Uji Hipotesis

Analisis Uji *Chi-Square*

Pengambilan keputusan uji *chi-square* yaitu berhubungan apabila nilai dari pearson *chi-square* > dari tabel distribusi *chi-square*. Taraf signifikansi diperoleh jika level signifikan < 0.05.

Hasil *chi-square* pada variabel faktor demografi adalah sebagai berikut:

Tabel 5
Hasil Uji Chi Square

	<i>Pearson Chi-Square</i>	<i>Df</i>	<i>Sig</i>	Keterangan
Jenis Kelamin	18.121	1	0.000	Hipotesis diterima
Usia	9.995	2	0.007	Hipotesis diterima
Pendidikan	10.782	2	0.005	Hipotesis diterima

1.) Jenis Kelamin

Nilai *pearson chi – square* dari jenis kelamin $10.480 > 3.841$ tabel distribusi *chi-square* dengan taraf signifikansi 0.000 kurang dari 0.05 yaitu yang berarti jenis kelamin mempunyai hubungan dengan *overconfidence*, sehingga **hipotesis didukung**. Hasil penelitian sesuai dengan penelitian Mishra (2015), Bashir *et al* (2013), Rekik & Boujelbene (2013), Tecke (2011), Lin (2011), Kufepaksi (2010) dan Graham *et al* (2009) memperoleh hasil bahwa jenis kelamin mempunyai hubungan dengan bias *overconfidence* individu dalam pengambilan keputusan investasi dimana tingkat *overconfidence* laki-laki lebih tinggi dari pada wanita. Odean (2001) laki-laki lebih percaya diri dibandingkan wanita. Laki-laki melakukan trading berlebihan dan mencapai hasil yang lebih rendah daripada wanita.

2.) Usia

Pada variabel demografi yaitu usia, nilai *pearson chi square* $9.995 > 5.991$ tabel distribusi *chi-square* dengan nilai signifikansi 0.007 lebih kecil dari 0.05 yang berarti ada hubungan antara usia dengan bias *overconfidence*, maka **hipotesis didukung**. Hasil tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan Onsomu (2015), Bashir *et al* (2013), Rekik & Boujelbene (2013), Tekce (2011) dan Lin (2011) memperoleh hasil bahwa variabel demografi yaitu usia berhubungan dengan terjadinya *overconfidence*. Hal ini disebabkan karena semakin bertambahnya usia pengalaman hidup seseorang akan meningkat. Menkhoff *et al* (2006) Tingkat *overconfidence* meningkat seiring dengan pengalaman investor yang bertambah usia. Charli & Eagly (1981) orang yang lebih tua memiliki pengalaman dan pengetahuan investasi yang cukup, dan mereka memiliki ide yang berbeda dari orang yang lebih muda dalam investasi.

3.) Pendidikan

Variabel pendidikan mempunyai nilai *pearson chi – square* $10.782 > chi-square distribution table$ yaitu 3.841 menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara pendidikan dengan *overconfidence*, **hipotesis didukung**. Hasil pengujian ini sesuai dengan penelitian Bhandari & Dhaves (2006), Graham (2009), Jamshidinaid *et al* (2012), Bashir *et al* (2013), Mishra & Mary (2015) dan Thomas dan Shinil (2015) menunjukkan bahwa variabel demografi yaitu pendidikan mempunyai hubungan dengan terjadinya *overconfidence* pada investor. Hal tersebut karena semakin tinggi level pendidikan maka semakin tinggi tingkat *overconfidence* pada investor (Mishra, 2015). Tingkat pendidikan yang lebih tinggi menyiratkan bahwa orang memiliki pemahaman yang lebih baik dari masalah keuangan pribadi mereka, sehingga mereka akan lebih mampu untuk

membuat keputusan keuangan dan memiliki kemampuan lebih untuk merencanakan masa depan.

Analisis Regresi

Analisis regresi untuk meneliti hubungan antara variabel independen (tipe kepribadian) dengan variabel dependen (*overconfidence*).

Tabel 10			
Tabel Pengaruh Tipe Kepribadian dengan <i>overconfidence</i>			
Variabel	<i>Overconfidence</i>		Keterangan
	t	Sig	
<i>Agreeableness</i>	0.721	0.473	Hipotesis ditolak
<i>Conscientiousness</i>	3.521	0.001	Hipotesis diterima
<i>Extraversion</i>	2.062	0.042	Hipotesis diterima
<i>Neuroticism</i>	0.665	0.508	Hipotesis ditolak
<i>Openness</i>	2.062	0.042	Hipotesis diterima

4.) *Agreeableness*

Variabel *agreeableness* (X4) secara statistik menunjukkan hasil yang tidak signifikan, nilai signifikan kurang dari ($0.473 < 0,05$) dan t hitung lebih kecil dari t tabel ($0.721 < 1.96$). Sehingga variabel *agreeableness* tidak berpengaruh terhadap bias *overconfidence* yang berarti **hipotesis tidak didukung**. Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian Zaidi & Tauni (2012) dan Bashir *et al* (2013) terdapat hubungan antara tipe kepribadian *agreeableness* dengan *overconfidence*. Tetapi sesuai dengan penelitian Schaefer *et al* (2004), Jamhidinavid *et al* (2012), dan Amiri *et al* (2013) bahwa tipe kepribadian *agreeableness* tidak berpengaruh terhadap *overconfidence*. Hal ini disebabkan karena individu *agreeableness* cenderung mematuhi saran dari orang lain (Robbins *et al*, 2008). Sedangkan investor *overconfidence* lebih percaya atas kemampuan yang dimilikinya (Odean, 1998).

5.) *Conscientiousness*

Variabel *conscientiousness* (X5) secara statistik menunjukkan hasil yang signifikan pada nilai signifikan lebih besar dari ($0.001 > 0,05$) dan t hitung lebih besar dari t tabel ($3.521 > 1.96$). Sehingga variabel *conscientiousness* berhubungan signifikan dengan bias *overconfidence* yang berarti **hipotesis didukung**. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Jamhidinavid (2012), Zaidi (2012) & Bashir (2013) pada penelitiannya menyimpulkan bahwa tipe kepribadian *conscientiousness* berpengaruh terhadap *overconfidence*. Tipe kepribadian *conscientiousness* yang tinggi, percaya terhadap kemampuan yang dimilikinya. Hal tersebut disebabkan karena investor dengan tipe kepribadian *conscientiousness* percaya bahwa *performa* mereka sendiri yang lebih baik dari investor lain dalam

investasi (Schaefer *et al*, 2004). Dimana ciri investor *overconfidence* yaitu investor yang *overestimate* terhadap pengetahuan yang dimiliki oleh investor itu sendiri, dan *underestimate* terhadap prediksi yang dilakukan karena investor melebih-lebihkan kemampuan yang dimiliki sehingga cenderung meremehkan investor lain (Odean, 2001).

6.) *Extraversion*

Variabel *extraversion* (X6) secara statistik menunjukkan hasil yang signifikan pada nilai signifikan lebih dari ($0.042 > 0,05$) dan t hitung lebih besar dari t tabel ($2.062 > 1.96$). Sehingga variabel *extraversion* berpengaruh positif signifikan terhadap *overconfidence* yang berarti **hipotesis didukung**. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Amiri *et al* (2013), Bashir *et al*, Jamshidinavid (2012), Lin (2011), Schaefer *et al* (2004) yang menyimpulkan bahwa tipe kepribadian *extroversion* berpengaruh terhadap *overconfidence*. Hal tersebut disebabkan karena investor *overconfidence* akan mengambil risiko tinggi untuk memperoleh keuntungan, sementara investor yang rasional berusaha untuk memaksimalkan keuntungan dengan cara memperkecil jumlah dari risiko yang diambil (Nofsinger, 2005). *Extraversion* berhubungan dengan *overconfidence* (Pallier *et al*, 2002), *extraversion* berhubungan dengan narsisme (Paulhus & Williams, 2002) dan narsisme berkorelasi dengan *overconfidence*.

7.) *Neuroticism*

Variabel *neuroticism* (X7) secara statistik menunjukkan hasil yang tidak signifikan pada nilai signifikan lebih dari ($0.508 > 0,05$) dan t hitung lebih kecil dari t tabel ($0.065 < 1.96$). Sehingga variabel *neuroticism* tidak berpengaruh terhadap *overconfidence* yang berarti **hipotesis tidak didukung**. Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian Zaidi & Tauni (2012) dan Lin (2011) dimana *neuroticism* mempunyai hubungan negatif dengan *overconfidence*. Tetapi, hasil dari penelitian sesuai penelitian yang dilakukan Schaefer *et al* (2004), Jamshidinavid (2012), Amiri *et al* (2012) dan Bashir *et al* (2013) yang menghasilkan bahwa tipe kepribadian *neuroticism* tidak berhubungan dengan terjadinya bias *overconfidence* pada mahasiswa. Hal tersebut disebabkan karena investor *neurotisme* menggambarkan seseorang yang memiliki emosi negatif, seperti rasa khawatir dan rasa tidak aman. Depresi berkaitan dengan *underconfidence* (Stone *et al*, 2001). Jhonshon *et al* (2001) investor tidak *overconfidence* ketika memiliki sifat cemas. Investor yang memiliki sifat *neuroticism* menjual saham mengikuti saran dari investor profesional dan tidak percaya diri dengan kemampuan yang dimiliki.

8.) *Openness*

Variabel *openness* (X8) secara statistik menunjukkan hasil yang signifikan pada nilai signifikan kurang dari ($0.472 < 0,05$) dan t hitung lebih besar dari t tabel ($2.062 > 1.96$). Sehingga variabel *openness* berpengaruh terhadap *overconfidence* yang berarti **hipotesis diterima**. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Lin (2011), (Jamshidinavid, 2012), Bashir *et al* (2013) & Amiri (2013) tipe kepribadian *openness* pada investor berhubungan dengan bias *overconfidence*. Hal tersebut disebabkan karena tipe kepribadian *openness*, merupakan seseorang yang tertarik terhadap hal-hal baru (Robbins *et al*, 2008). Penelitian mengenai investasi menyatakan mereka memiliki kemampuan yang

lebih dibandingkan dengan yang lain, dan tipe seperti ini cenderung senang dengan keuntungan yang tinggi (Peterson, 2011). Schaefer *et al* (2004) tipe kepribadian *openness* mempunyai rasa ingin tahu, sehingga mereka sering membeli dan menjual saham karena *overconfidence*. Barber & Odean (1999) menemukan, investor dengan sifat *openness* merupakan individu yang tertarik dengan hal-hal baru dan pengalaman baru, berorientasi pada tindakan, dan ingin tahu tentang ide orang lain membeli dan menjual saham mereka karena *overconfidence*.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa faktor demografi (jenis kelamin, usia dan pendidikan) berpengaruh positif signifikan terhadap *overconfidence*. Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif signifikan variabel tipe kepribadian *conscientiousness*, *extroversion* dan *openness* terhadap *overconfidence*, sedangkan *agreeableness* dan *neuroticism* tidak berpengaruh terhadap *overconfidence*.

Pada penelitian selanjutnya diharapkan peneliti lain memilih responden selain mahasiswa dan memilih responden yang telah mempunyai pengalaman investasi yang cukup. Selain itu juga diharapkan untuk menambah variabel dependen yaitu bias perilaku keuangan lain dan variabel independen pada faktor demografi dan mencari faktor lain yang kira-kira berhubungan dengan terjadinya bias perilaku keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amiri, Shahla, Nooredin R & Gholam H. V. (2013), The effect of the interaction between demographic factors and personality traits and Financial Behaviour Factors in Terms of Investment Decision Making. *Journal Appl. Sci. & Agric.*, 8(5): 721-728.
- Bashir, Dr., T *et al* (2013), Impact of Demographics and Personality traits on Confidence level: Determinants of Overconfidence (Evidence from employees and students) : *Journal of Business and Management*. Volume 10, Issue 1 (May. - Jun. 2013), PP 58-67.
- Bashir, Dr. T *et al* (2013), Are Behavioral Biases Influenced By Demographic Characteristics & Personality Traits? Evidence From Pakistan : *Journal of Business and Management*. European Scientific Journal. October 2013, edition vol.9, No.29.
- Barber, B., Odean, T (2000), Trading is Hazardous to Your Wealth: the Common Stock Performance of Individual Investors. *Journal of Finance*. 55, 773— 806.
- Barber, Brad M., and Terrance Odean (2001), Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common stock Investment, *Quarterly Journal of Economics* 116, 261-292.
- Barberis, N. And R.H. Thaler . 2003. *A Survey of Behavioral Finance*. Handbook of the Economic of Finance. Elsevier : Amsterdam.
- Bhandari and Deaves (2006), The Demographics of Overconfidence. *Jurnal of Behavioral Finance*, Vol 7, No 1.
- Charli, L. L. and A. H. Eagly, "Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influence ability: a Meta-Analysis of Social Influence Studies," *Psychol. Bull.*, vol. 90, no. 1, pp.1-20, 1981.
- DeBondt, W.F.M. and Thaler, R. 1985. Does The Stock Market Overreact?, *Journal of Finance*. 40 (3) : 793–805.
- Geffert. & Christensen. (1998), Things they carry: Attitudes toward, opinions about, and knowledge of libraries and research among incoming college students.
- Felton, James., Gibson, Bryan., and David M Sanbonmatsu., (2003), Preference for Risk in Investing as a Function of Trait Optimism and Gender. *Journal of Behavioral Finance* Vol 4, no 1, 33-40.

- Ferguson, E., Heckman, J., Corr, P. (2011), Personality and Economics: Overview and Proposed Framework, *Personality and Individual Differences*, No. 5151, pp. 201.
- Ghozali, Imam. 2007. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. BPUniversitas Diponogoro: Semarang.
- Graham, J. R., Harvey, C.R., and Huang, H. (2009), *Investor Competence, Trading Frequency and Home Bias*, 55(7), 1094-1106.
- Hogarth, J.M. (2002), Financial Literacy and Family and Consumer Sciences, *Journal of Family and Consumer Sciences*, Vol. 94, No 1, pp.15-28.
- Jamshidinavid *et al.* (2012), The Impact of Demographic and Psychological Characteristics on the Investment Prejudices in Tehran Stock. *European Journal of Business and Social Sciences*, Vol. 1, No. 5, pp 41-53, August 2012.
- Kufepaksi, Mahatma., (2010) .Investor *Overconfident* Dalam Penilaian Saham :Perspektif Gender Dalam Eksperimen Pasar. **Volume 14, No.2, Th. 2010: Hal. 131-150.**
- Korniotis, G. M. and A. Kumar, (2011) Do older investors make better investment decisions? Review of Economics and Statistics, 93 (1), pp. 244-265.
- Lemeshow, S. & David W.H.Jr. 1997. *Besar Sampel Dalam Penelitian Kesehatan*. Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.
- Lewellen, Wilbur., G, Ronald., C, Lease., Gary G Schlarbaum (1977), Patterns of Investment Strategy and Behavior Among Individual Investors. *Journal of Business*, 296-333.
- Lin, H. (2011), Elucidating the Influence of Demographics and Psychological Traits on Investment Biases, *World Academy of Science, Engineering and Technology*.
- Mayfield, C., Perdue, G dan K. Wooten. (2008). Investment Management and Personality Type. *Financial Services Review* vol 17.
- McCrae, R.R & Costa Jr., P.T. 1997. *Personality Trait Structure as a Human Universality*. *American Psychologist*. Vol 52. No 5. 509-516.
- McCrae, R.R & Costa Jr., P.T. 2008. *Revised NEO Personality Inventory and NEO Five-Factor Inventory: Professional Manual*. FL: Assessment Resources.

- Menkhoff, L., U. Schmidt and T. Brozynski 2006. The Impact of Experience on Risk Taking, Overconfidence and Herding of Fund Managers: Complementary Survey Evidence, *European Economic Review*, 50, pp. 1753-1766.
- Mishra, K.C. & Mary J. Metilda (2015), A study on the impact of investment experience, gender, and level of education on overconfidence and self-attribution bias : *IIMB Management Review* (2015) 27, 228–239.
- Muhammad, Djibril. 2013. *Minat Mahasiswa Yogyakarta jadi Investor Tinggi*. <https://www.republika.co.id/berita/nasional/jawa-tengah-diy-nasional/13/11/15/mwaiwf-minat-mahasiswa-yogyakarta-jadi-investor-tinggi>.
- Nofsinger, John R. 2005. *Psychology of Investing*. Second Edition. New Jersey. Prentice-Hall Inc.
- Odean, Terrance (1998), Volume, Volatility, Price, and Profit When All Traders are Above Average, *Journal of Finance*, LIII, December, 1887 -1934.
- Onsomu, Zipporah Nyaboke (2015), Effect of Age on Investor Decisions. *International Journal Of Innovative Research & Development*, ISSN 2278 – 0211.
- Pallier, G., Wilkinson, R., Danthir, V., Kleitman, S., Knezevic, G., Stankov, L., & Roberts, R. D. (2002). The role of individual differences in the accuracy of confidence judgments. *Journal of General Psychology*, 129, 257–299.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556–563.
- Peterson, Richard. (2011), The Personality Traits of Successful Investor's Personality and Perceptual Biases Effect on Financial Decisions. *Internastional Jurnal of Economics and Finance*.
- Pompian, Michael M. 2006. *Behavioral Finance and Wealth Management*. John Wiley & Sons Inc. New Jersey.
- Rekik, Yosra Mefteh. Younes Boujelbene. Determinants of Individual Investors' Behaviors: Evidence from Tunisian Stock Market. *Journal of Business and Management*. (IOSR-JBM). e-ISSN: 2278-487X. Volume 8, Issue 2 (Jan. - Feb. 2013), PP 109-119.
- Robbins, Stephen. P, Judge, Timothy. A, (2008), *Organizational Behavior*, Prentise Hall, 100-110.

- Robbins, Stephen P. 2001. *Perilaku Organisasi*. Edisi 8. Prentice Hall, Jakarta.
- Rothmann, S; E.P. Coetzer., (2013), The big five personality dimensions and job performance. *SA Journal of Industrial Psychology* 29.
- Schaefer, P. S. *et al* (2004) Overconfidence and the Big Five, *J. Res. Pers*, 38,473-480.
- Sembel, R. & Trinugroho, I. (July 2011), Overconfidence and Excessive Trading Behavior, *Journal of Business and Management*, Vol. 6, No. 7.
- Shefrin, & Hersh (2007), *Behavioral Corporate Finance. Decisions that Create Value*. McGraw- Hill/Irwin. New York.
- Sugijama, Gima.A. 2012. *Metode Riset Bisnis dan Manajemen*. CV Gurdaya Inti Marta Bandung.
- Stone, E. R., Dodrill, C. L., & Johnson, N. (2001). Depressive cognition: A test of depressive realism versus negativity using general knowledge questions. *Journal of Personality*, 135, 583–602.
- Tekçe, Bülent (2011), *What Factors Affect Behavioral Biases?: Evidence From Turkish Individual Stock Investors*.
- Thomas, Sam & Shinil Sebastian (2015), Analysis Of Changes In Overconfidence Bias Of Stock Market Traders In Indian Stock Market. *Journal of Business and General Management*, Vol. 4, Issue 6, Oct - Nov 2015, 49-56.
- Williams, D. G. (1992). Dispositional optimism, neuroticism, and extraversion. *Personality and Individual Differences*, 13, 475–477.
- Zaidi, Farheen Btool & Muhammad Zubair Tauni (2012), “Influence of Investor’s Personality Traits and Demographics on Overconfidence Bias” : *Journal Of Contemporary Research, IN BUSINESS*. VOL 4, NO